



2025年3月期第2四半期

# 決算補足説明資料

株式会社イオレ

(東証グロース市場、証券コード:2334)

2024年11月14日

# 目次

- I / 会社概要
- II / 業績ハイライト
- III / トピックス
- IV / 各事業の概況
- V / 2025年3月期戦略
- VI / 業績予想
  
- VII / Appendix



# | | 会社概要

# 新しい便利、新しいよろこびを。

“eole（イオレ）”という社名には

「**e-business** を通じて世の中を **ole**（応援）していく」という思いが込められています。

いままでもこれからも、

新しいテクノロジーを駆使し、今までになかった新しい便利、新しいよろこびを創り出す。

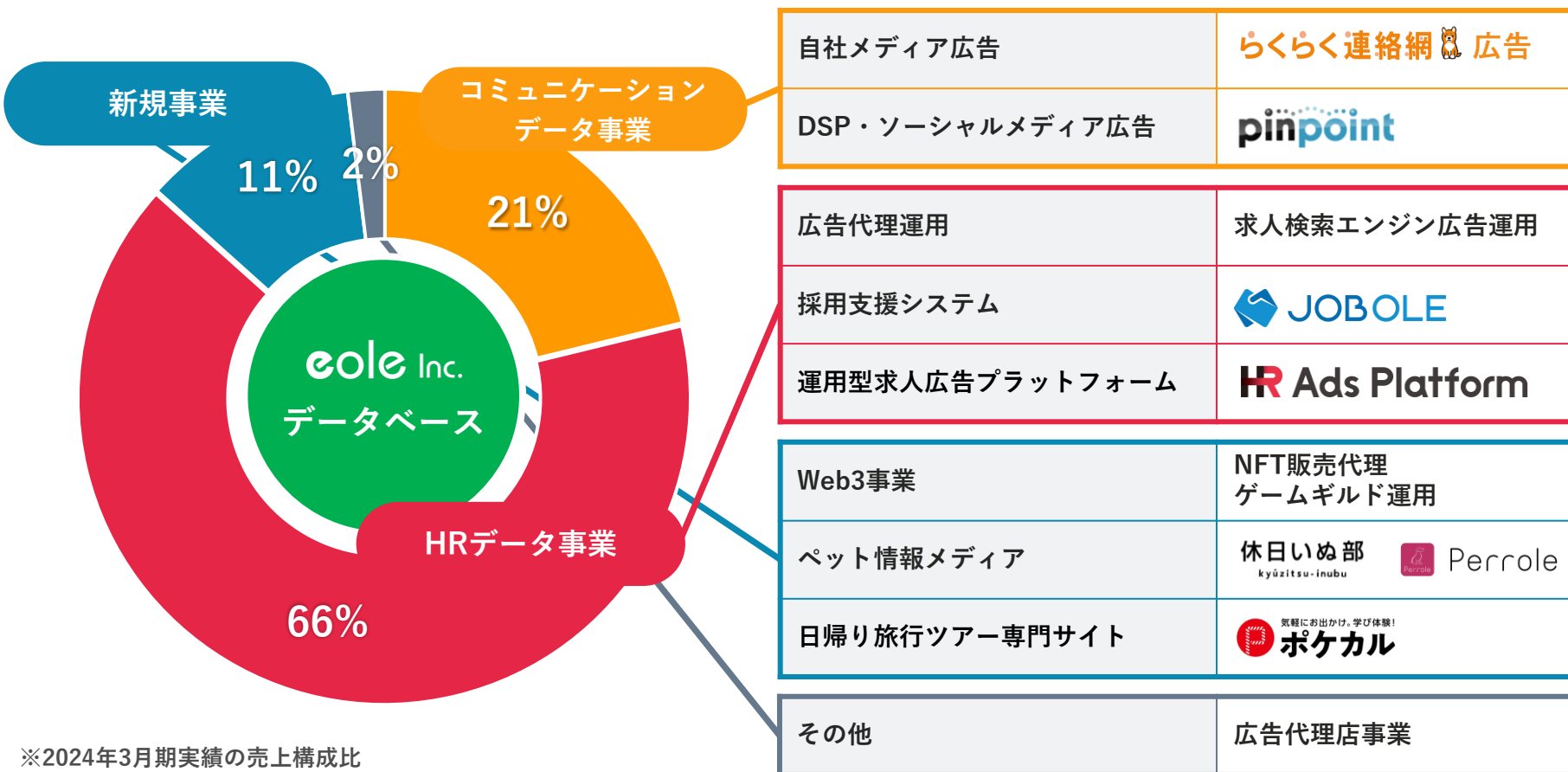
デジタルメディアを通して世の中を応援し、社会に貢献していきます。

# 会社概要

会社名	株式会社イオレ			
設 立	2001年4月25日	上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：2334）	
		所在地	〒103-0003 東京都中央区日本橋横山町6番16号 RONDO日本橋ビル4F	
資本金	9億1473万円 ※2024年9月30日時点	電 話	03-6773-9067（代表）	
従業員	107名 ※2024年9月30日時点	FAX	03-6683-3666	
役 員	代表取締役社長 取締役会長 取締役 取締役 社外取締役 監査役 監査役 監査役 執行役員 執行役員	富塚 優 吉田 直人 一條 武久 貞方 渉 北井 朋恵 荻野 俊和 大山 亨 田島 正広 高木 盛至 阿部 隼太郎	事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ PC・スマートフォン向け各種サービスの運営（「らくらく連絡網」「らくらく連絡網+（プラス）」等）</li><li>・ インターネット広告事業</li><li>・ アドテクノロジー商品「pinpoint」の開発・提供</li><li>・ セールスプロモーション事業</li><li>・ 運用型求人広告プラットフォーム「HRアドプラットフォーム」の開発・提供</li><li>・ Web3事業（NFT販売代理、ギルド運営）</li><li>・ ペット総合情報サービスの提供（「休日いぬ部」、「Perrole」の運営）</li><li>・ 旅行事業（「ポケカル」の運営）</li></ul>
			取引銀行	三井住友銀行 りそな銀行 みずほ銀行

## 事業内容

「らくらく連絡網」が保持する約700万人のユーザーデータを起点に事業を展開  
 「コミュニケーションデータ事業」「HRデータ事業」に加え、  
 2022年11月以降に参入したペット事業・Web3事業・旅行事業を含む「新規事業」の3つで構成



※2024年3月期実績の売上構成比

## 当社の強み

集客コストのかからないユーザー獲得モデルを構築 データを活用し多くの事業創出を実現

# データマネジメント力

団体活動を支援する日本最大級の連絡網サービス

らくらく連絡網 



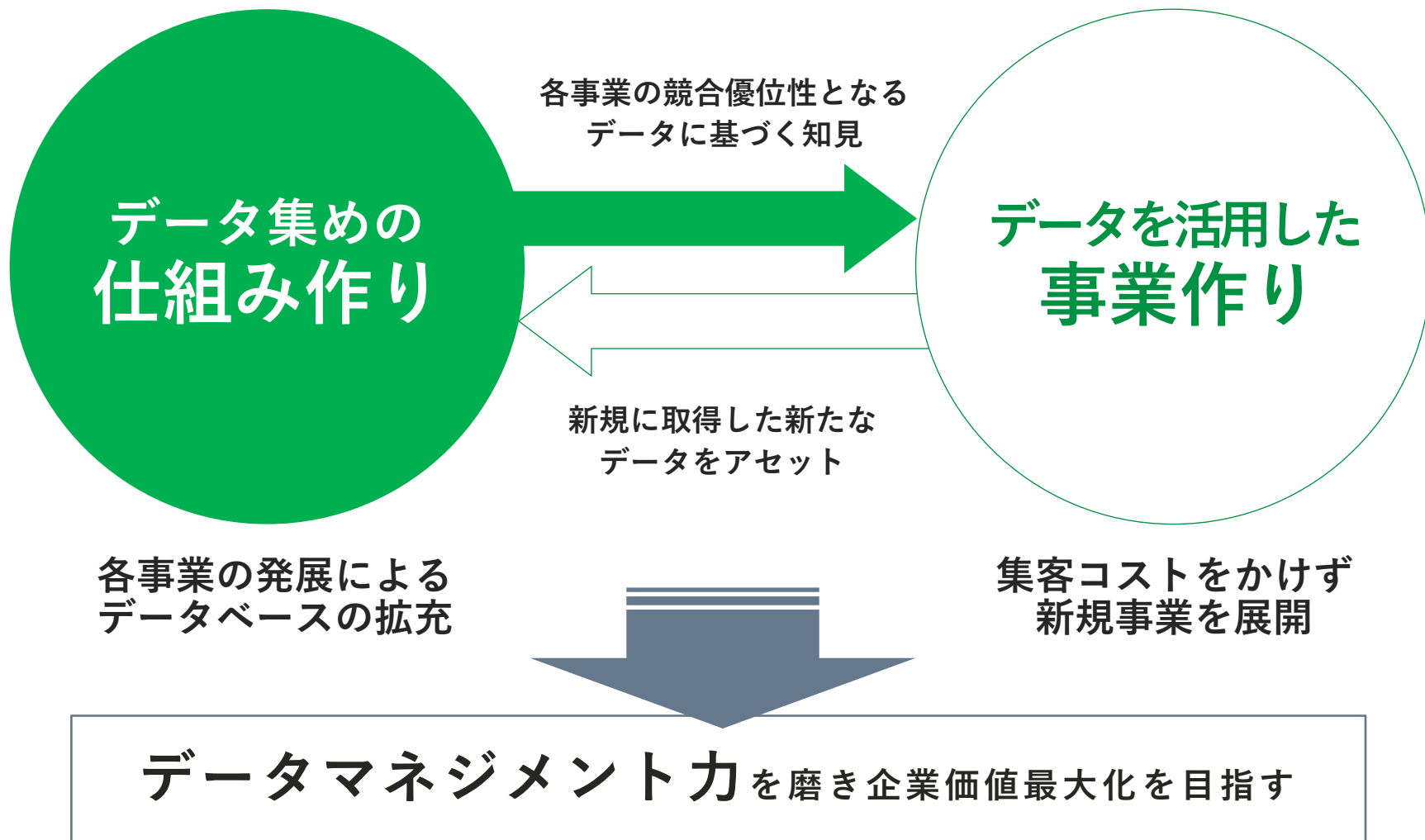
## データ集めの 仕組み作り

団体の新規参加者が自然に登録し続け  
ユーザーが継続的に増え続ける

メンバーへの一斉連絡や確認事項ツールであるため  
公的な連絡手段として需要が高い

▶ 広告費用をかけず約39万団体・約700万人のユーザーデータを獲得







# サービス収益構造



# 各サービスのフェーズ

一層の成長実現に向け、強みを生かした事業ポートフォリオを構成

	立ち上げ・再投資フェーズ	成長フェーズ	安定収益フェーズ
コミュニケーションデータ	<p><b>らくらく連絡網広告</b> らくらく連絡網+（プラス）の機能強化・データベース拡充</p>		<p><b>pinpoint</b> らくらく連絡網1stパーティデータを活用し、SP・求人広告を運用</p>
HRデータ	<p>各フェーズの説明</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>立ち上げ・再投資フェーズ 収益化・利益化にむけて先行投資を行っている段階またはさらなる成長にむけて再投資を行っている段階</li> <li>成長フェーズ 収益化を実現した上でさらに大きな成長余地があり売上を伸ばしていく段階</li> <li>安定収益フェーズ 売上の成長よりも、コストコントロールにより利益創出を重視するフェーズ</li> </ul>		
		<p><b>HRアドプラットフォーム</b> メディア・ATSとの連携先拡張、代理店販売の強化</p>	<p><b>求人広告運用</b> データに基づくPDCA運用力を強みに顧客拡大。新規営業開拓の強化</p>
		<p><b>ジョブオレ</b> 求人検索エンジン運用やHRアドプラットフォームのフックとして提供</p>	
新規事業	<p><b>販促領域の新規事業</b> らくらく連絡網の会員基盤・特性を生かしたポイント経済圏を構築</p>	<p><b>Web3事業</b> NFT販売代理の代理店販売強化、新たな事業の展開を模索</p>	
	<p><b>休日いぬ部・Perrole</b> 休日いぬ部のリニューアル WEB集客強化によるユーザー拡大</p>	<p><b>ポケカル</b> らくらく連絡網との連携強化。WEBサイトの改善による顧客層拡大</p>	

An isometric illustration of a cityscape with various skyscrapers. The buildings are rendered in shades of light green and white. Overlaid on the city are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a globe, a padlock, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to different buildings, suggesting a network or data flow. The overall style is clean and modern, representing a smart city or digital infrastructure.

## II | 業績ハイライト

## 2025年3月期2Q 業績ハイライト

- 売上高は1,590百万円と前年同期比16.2%減少で推移
- 営業利益・経常利益は昨年からの人件費と開発の影響、純利益は減損損失の影響により大幅に減少。詳細は後ページに記載

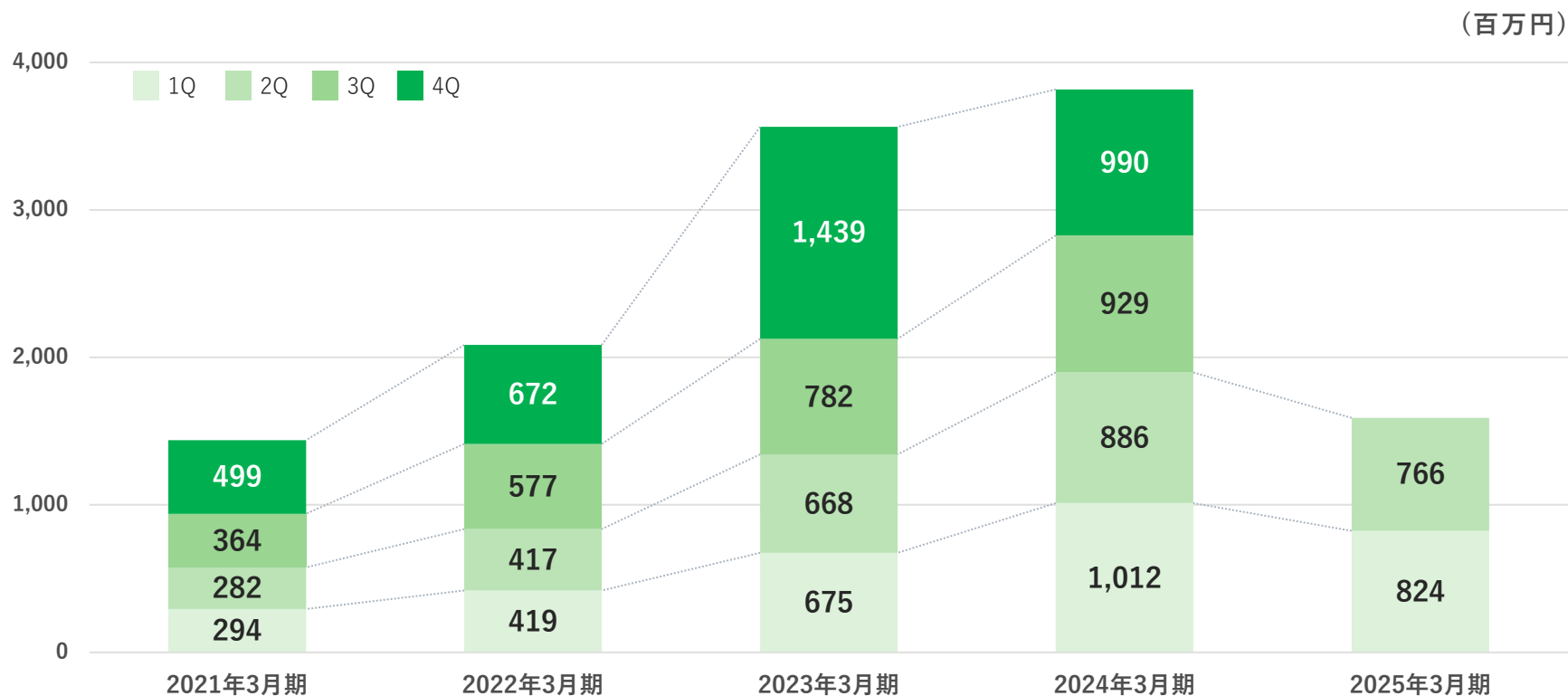
(百万円)

	2024年3月期2Q 実績	2025年3月期2Q 実績	前年同期比
売上高	1,898	1,590	△16.2%
営業利益	△4	△103	—
経常利益	△6	△104	—
純利益	△12	△572	—

※ 業績は単位未満を切り捨てて表記。なお、次ページ以降も同様。

## 業績推移 — 売上高推移

- 前年同期比では昨年度の大口顧客の影響があり16.2%減少、一昨年比較では14.7%の増加



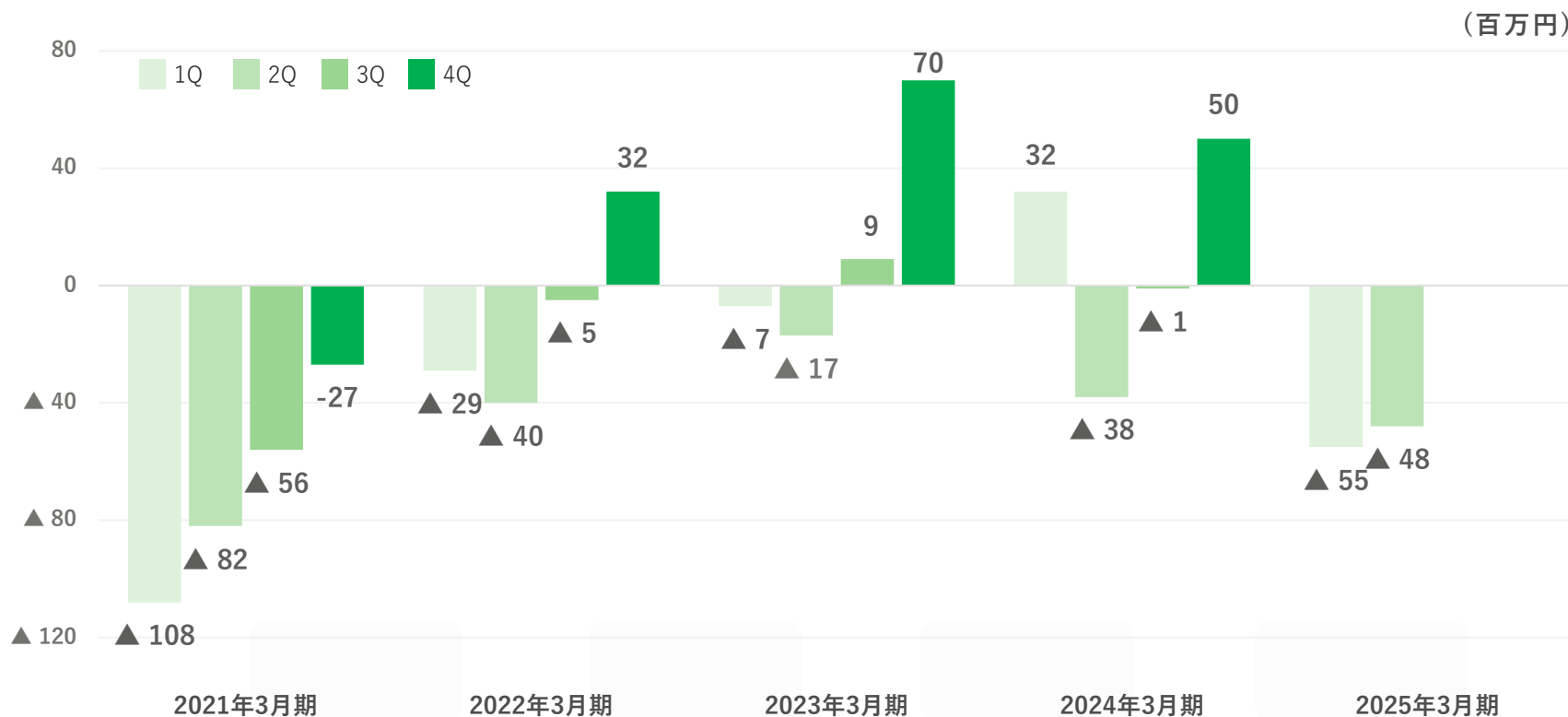
補足

コロナウイルスによる求人  
広告市場の落ち込み

Web3事業、ペット事業、  
旅行事業に参入

## 業績推移 — 四半期別経常損益

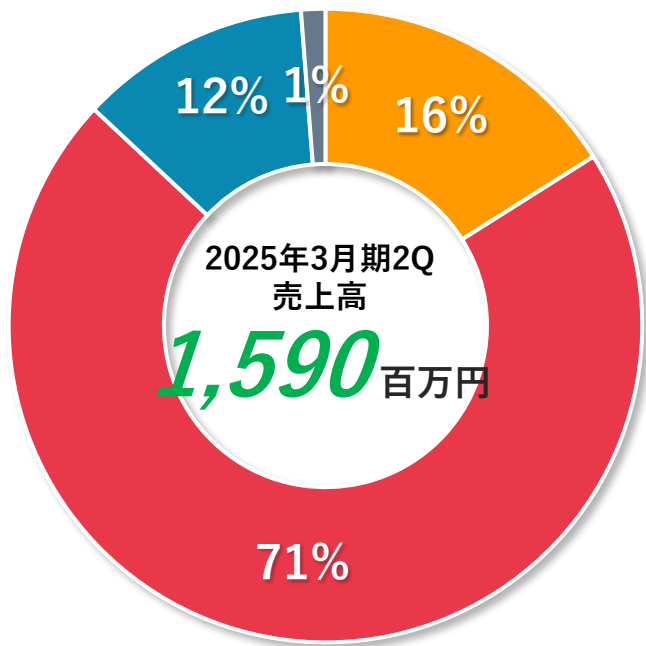
- 第2四半期までの新規事業の開発費、昨年増加した人件費の影響により損失を計上
- 例年から見ても2Qは赤字傾向にあるため、下半期に集中する利益により上半期の損失を補填予定



経常損益  
推移

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
経常損益	△274	△40	54	43	—

## 事業別売上割合



### コミュニケーションデータ事業

売上 **255**百万円  
(前期比 ▲39.6%)

大口顧客の終了により昨対比減  
新卒領域の強化により下半期に注力する

### HRデータ事業

売上 **1,128**百万円  
(前期比 ▲14.3%)

昨年と比較して大口顧客分の乖離が発生  
HRアドプラットフォームの代理店営業強化  
により導入企業の増加を目指す

### 新規事業

売上 **187**百万円  
(前期比 +36.9%)

NFTゲームアイテム販売代理、ペット事業が昨年割れ  
旅行事業は、昨年10月より開始のため、前期比では増加。

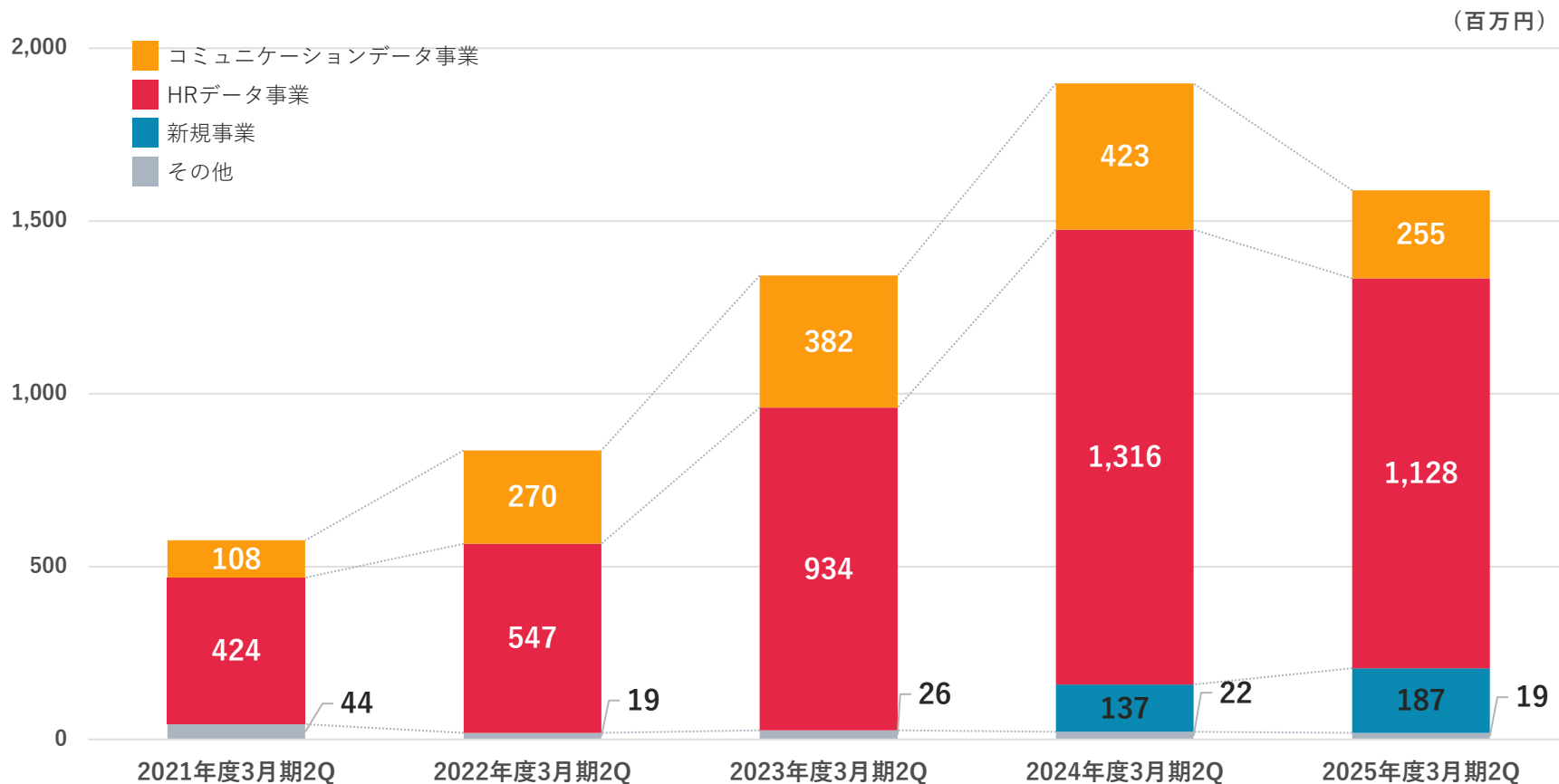
### その他

売上 **19**百万円  
(前期比 ▲11.2%)



## 事業別売上推移

- HRデータ事業は昨年度1Qの大口顧客の影響で昨対比では減少しているが増加傾向
- 新規事業が売上を順調に伸ばす一方で、コミュニケーションデータ事業が伸び悩み



※ 2022年3月期以前は現在の事業区分に組み替え算出

## 減損損失について

大口顧客の売上減の影響もあり4月より営業力強化を推進したものの、売上・利益の計画を下回る。  
今後の投資計画について保守的に見直し、下記の通り減損損失を計上。

(百万円)

項目	概要	内訳	PL計上額	
固定資産 減損損失	ペット事業	OTA化等に伴うソフトウェア開発費などの資産がありましたが、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	ソフトウェア等 減損損失	144
	らくらく 連絡網	新規事業に伴うソフトウェア開発費などの資産がありましたが、当該新規事業についての収益化が、当該資産の帳簿価格を回収可能額まで減額いたしました。	ソフトウェア等 減損損失	190
	旅行事業	事業の収益性を見直した結果、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	器具及び備品、 ソフトウェア他減損損失	31
のれん 償却額	ペット事業	事業の収益性を見直した結果、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	のれん減損損失	55
	旅行事業	事業の収益性を見直した結果、収益性が見込めないことから、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	のれん減損損失	43
投資 有価証券 評価損	旅行事業	業務提携により一部株式を保有していましたが、事業計画に遅れが生じており、帳簿価格を回収可能額まで減額しております。	投資有価証券減損損失	10
<b>合計</b>			<b>473</b>	

※業績予想の開示項目ではありません

An isometric illustration of a cityscape with various buildings. Overlaid on the city are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a gear, a globe, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to different buildings, suggesting a network or data flow. The overall color palette is light green and grey.

III

トピックス

## 2025年3月期2Qトピックス

### コミュニケーションデータ事業

「らくらく連絡網+」有料版リリース  
アクティブシニアマーケティングを強化

### HRデータ事業

HRアドプラットフォームのセールス強化

### 新規事業

「Answer to Earn」らくらく連絡網で配信開始  
休日いぬ部限定プランの販売・リニューアル進捗

## らくらく連絡網+（プラス）有料版リリース

- ・8月19日に「らくらく連絡網」の後継版である「らくらく連絡網+（プラス）」に団体有料版追加
- ・「らくらく連絡網+（プラス）」基本料金無料だが有料版は広告非表示に
- ・「らくらく連絡網」有料版を利用していたユーザーにも引継ぎ移行を推し進めていく

広告表示が無くなり、すっきり快適に！



月額 **5,500円** (税込) ※

※メンバー数100名まで1ヵ月契約の場合

# 団体有料版

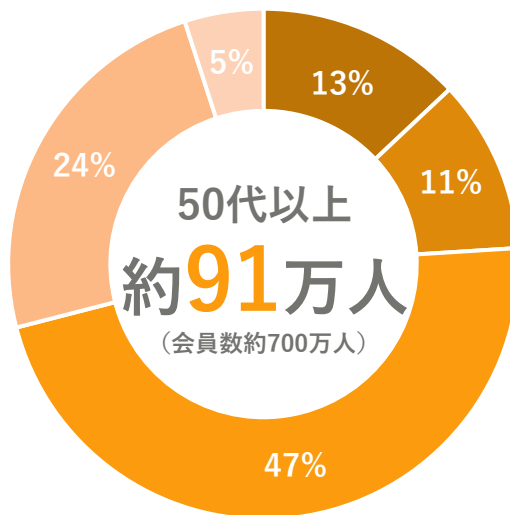
長期契約で料金が割安になるプランでの提供

## アクティブシニアマーケティングを強化

- ・9月2日に新たにプロモーションサイト「シニア広告ナビ」をリリース
- ・イオレは「らくらく連絡網」「ポケカル」などで団体活動や旅行を楽しむより活発なアクティブシニア層のユーザーデータを保持している。オフライン広告を活用したプロモーションにより、マーケティングの難しいアクティブシニア層へのリーチを支援する

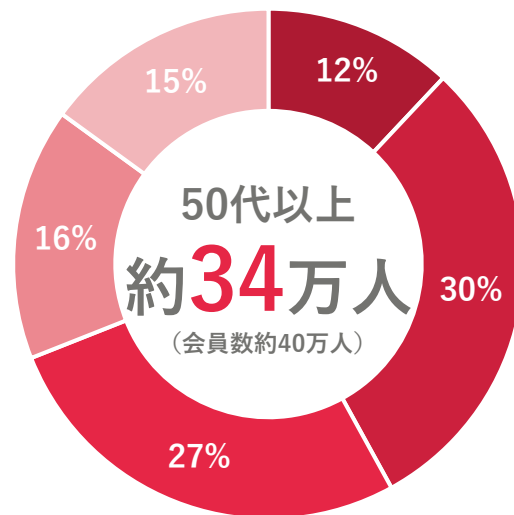


らくらく連絡網分布



■ 50代以上 ■ 40代 ■ 30代 ■ 20代 ■ 10代以下

ポケカル年齢分布



■ 80代以上 ■ 70代 ■ 60代 ■ 50代 ■ その他



# イオレのマーケティング支援サイト

- ・「大学生広告ナビ」や「ママ・主婦ターゲットングプラットフォーム」等を運営
- ・検索エンジンからの流入により効率的に問い合わせを獲得

受付 平日10:00-18:00

大学生広告ナビ

広告メニュー

プロモーション事例

お役立ちコンテンツ

資料ダウンロード

お問い合わせ

## ▶大学生広告ナビ

大学生に特化したオフライン広告からSNSを活用したターゲティング広告まで時期や商材に適したプロモーションを幅広く提供

ママ・主婦  
ターゲティング広告

実施事例 らくらく連絡網の特徴 メニュー



データとナレッジで  
プロモーションを成功に導く

長年の実績で培われたノウハウや大学生とのリアルな繋がり、日本最大級の大学生データを駆使した豊富な広告メニューで、独自のプロモーションをご提案します。

リーチ可能校数 約**800**校

資料ダウンロード

お問い合わせ

「ママ」に届く・伝わる・広がるプロモーションを。

高精度ターゲティングと  
幅広いソリューションで  
子育てママヘアプローチ

資料請求

お問い合わせ

## ◀ママ・主婦ターゲットングプラットフォーム

ファミリー層・主婦層のユーザーデータを多く保有しており、メール広告・SNS広告から、オフラインコミュニティを活かしたサンプリングまで、豊富な広告手法を提供

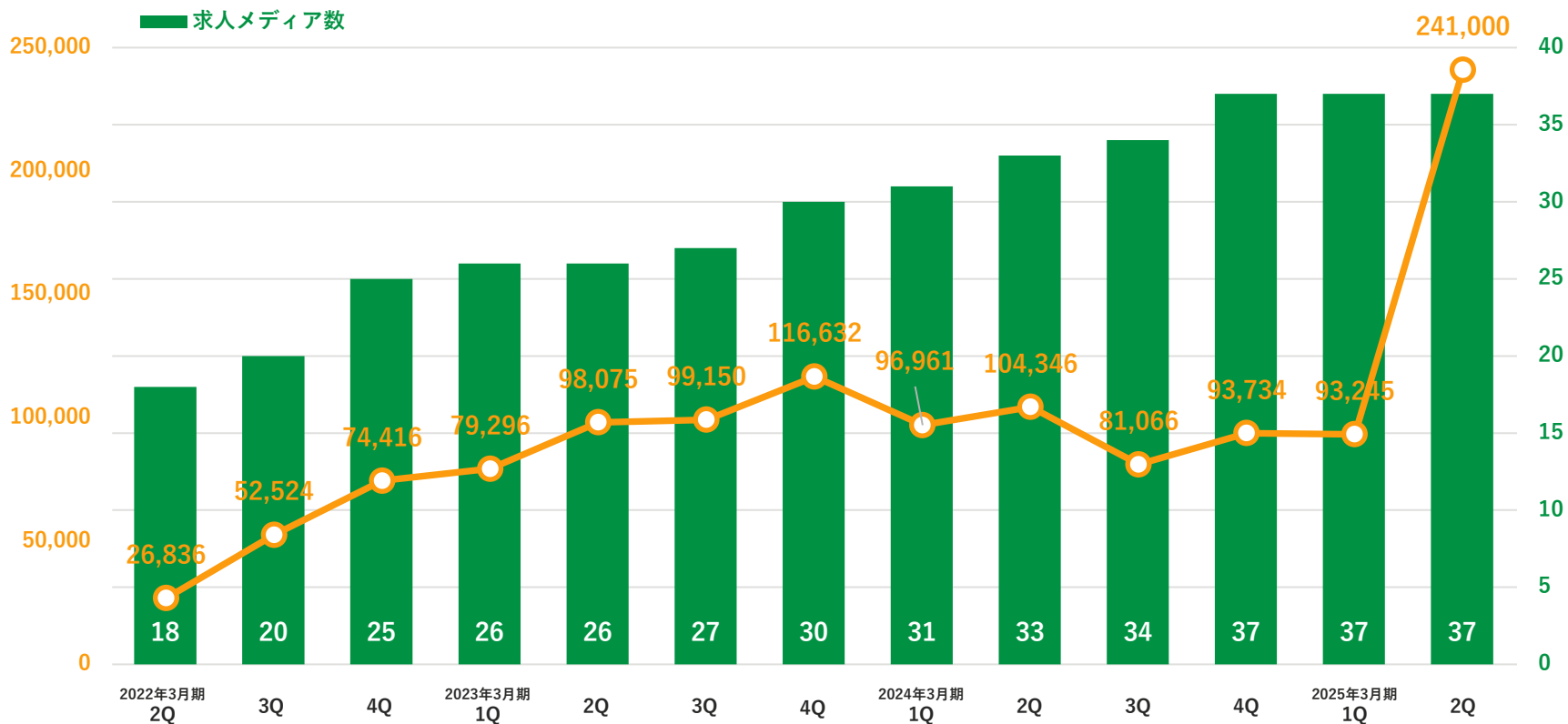


# HRアドプラットフォームのセールス強化

・運用型広告プラットフォームに対する市場の追い風を受けセールス強化に注力。大幅に原稿数増加

## 連携求人メディア数及び求人原稿数

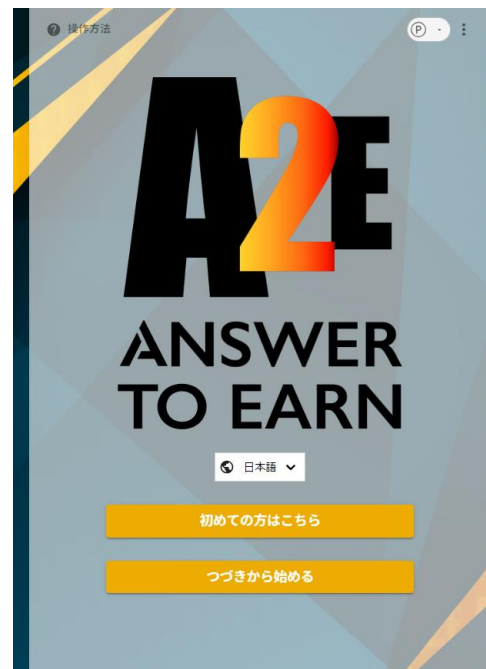
前年同期比  
+130.9%



※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

## 「Answer to Earn」が「らくらく連絡網」での広告配信開始

- ・イオレ、Digital Entertainment Asset Pte. Ltd.、シンプレクス株式会社の3社によるWeb3 型広告サービス「Answer to Earn」について、「らくらく連絡網」とのメディア連携が開始



### 「Answer to Earn」とは

- ・ユーザーが企業から提供されたクイズやお題に答えることで報酬を獲得できる広告サービス
- ・ブロックチェーンやウォレットなど Web3 の知識が無いユーザーも、クイズに答えることで楽しみながら暗号資産や NFT を獲得
- ・イオレは「Answer to Earn」の総合的な営業窓口を担っている

## 休日いぬ部限定プランの販売

- 商業施設やブランド、メーカー等とコラボし「休日いぬ部オリジナルプラン」を提供。休日いぬ部による付加価値の付与



### 「DOG DEPT GARDEN HOTEL KARUIZAWA」

観光地からのアクセスも近く軽井沢旅行の拠点にぴったりな、木々に囲まれた温かみのあるホテル。愛犬と心行くまで満喫できるリゾートスタイルの複合施設であり、ショップやレストランで利用できるチケット特典やオリジナルバスタオルを貰えるいぬ部限定の特典プランを販売。



### 【ジアイーノ×休日いぬ部】期間限定コラボ宿泊プラン

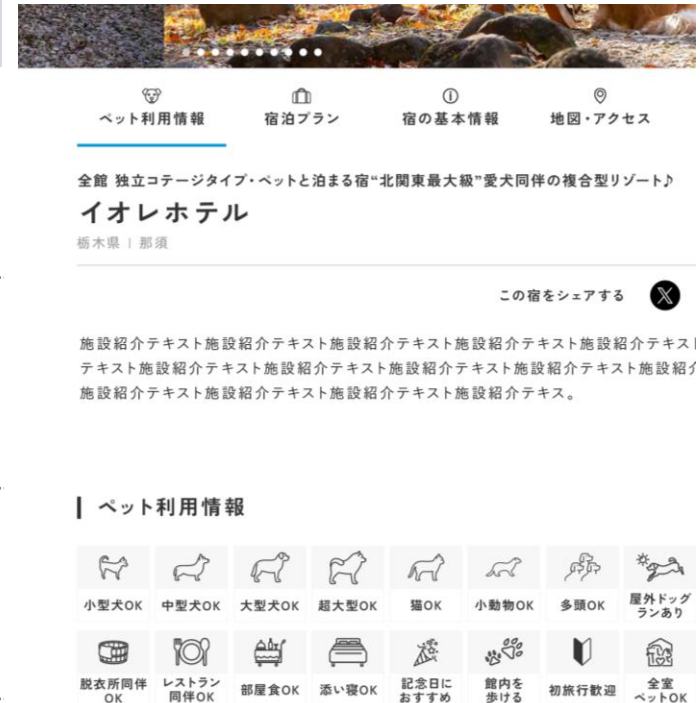
パナソニック株式会社 空質空調社の業務用 次亜塩素酸 空間除菌脱臭機「ジアイーノ」とコラボレーションし、人気旅行エリア 4カ所のペットと同伴が可能な宿泊施設にて特別体感プランを期間限定で提供。

## 休日いぬ部 サイトリニューアル進捗

- ・サイトの価値向上のためのリニューアルを進行。10月末にリリース完了
- ・『休日いぬ部』サイトリニューアル後、ポケカルのサイト改善にも着手

機能	概要
OTA機能	外部の予約サイトを通しての宿泊プランだけでなく、 <u>サイト内で直接宿泊予約が可能に</u> 。予約プロセスをスムーズにするほか、 <u>収益性改善に繋げる</u> 2024年3月テスト実装済→一時凍結
SEO(検索エンジン最適化)	観光スポット記事をリリースし、ペットと遊べる観光スポットを調べたユーザーがそのまま宿泊宿を探せるように。都道府県・観光エリアでの検索順位を上げる
宿情報・部屋情報リッチ化	顧客アンケートから得られた情報をもとに、 <u>宿選びで重要視するポイントの情報量・ペット利用情報を増やすこと</u> で利便性を高める構成に変更
検索機能のバージョンアップ	ワンちゃんと泊まる宿を探すユーザー目線での <u>検索項目を20以上追加し</u> 、希望の宿を検索しやすいよう改善

### 宿情報画面イメージ



#### ペット利用情報



※詳細は「[宿の基本情報](#)」をご確認ください。

#### ■ ペット可能部屋数

50部屋 / 100部屋



The background features a light green isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a networked or data-driven urban environment.

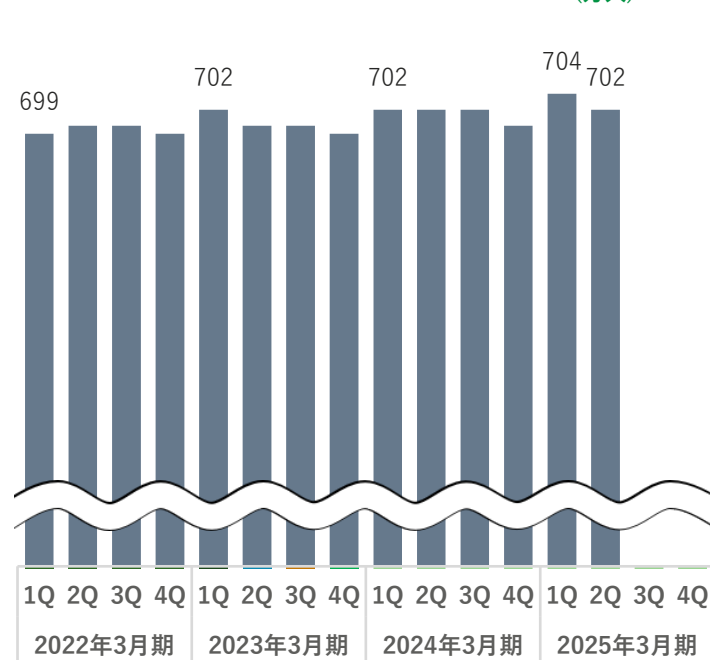
## IV | 各事業の概況

## らくらく連絡網会員数・団体数の進捗

「らくらく連絡網+（プラス）」への移行が進んでおり、会員数が減少

「らくらく連絡網+（プラス）」を合わせて全体としては増加傾向

### らくらく連絡網 会員数\*1 (万人)



### らくらく連絡網 有効団体数\*2,3 (千団体)



新学期が始まる4～6月にかけて会員数並びに団体数は増加し、一方で、学校関係をはじめとする一部の団体活動が終了する年末から3月末にかけて減少する季節性動向がある。

※ 1 会員数は千の位を切り捨て。 ※ 2 有効団体数は百の位を四捨五入。 ※ 3 有効団体数とは、会員が3名以上所属している団体数。

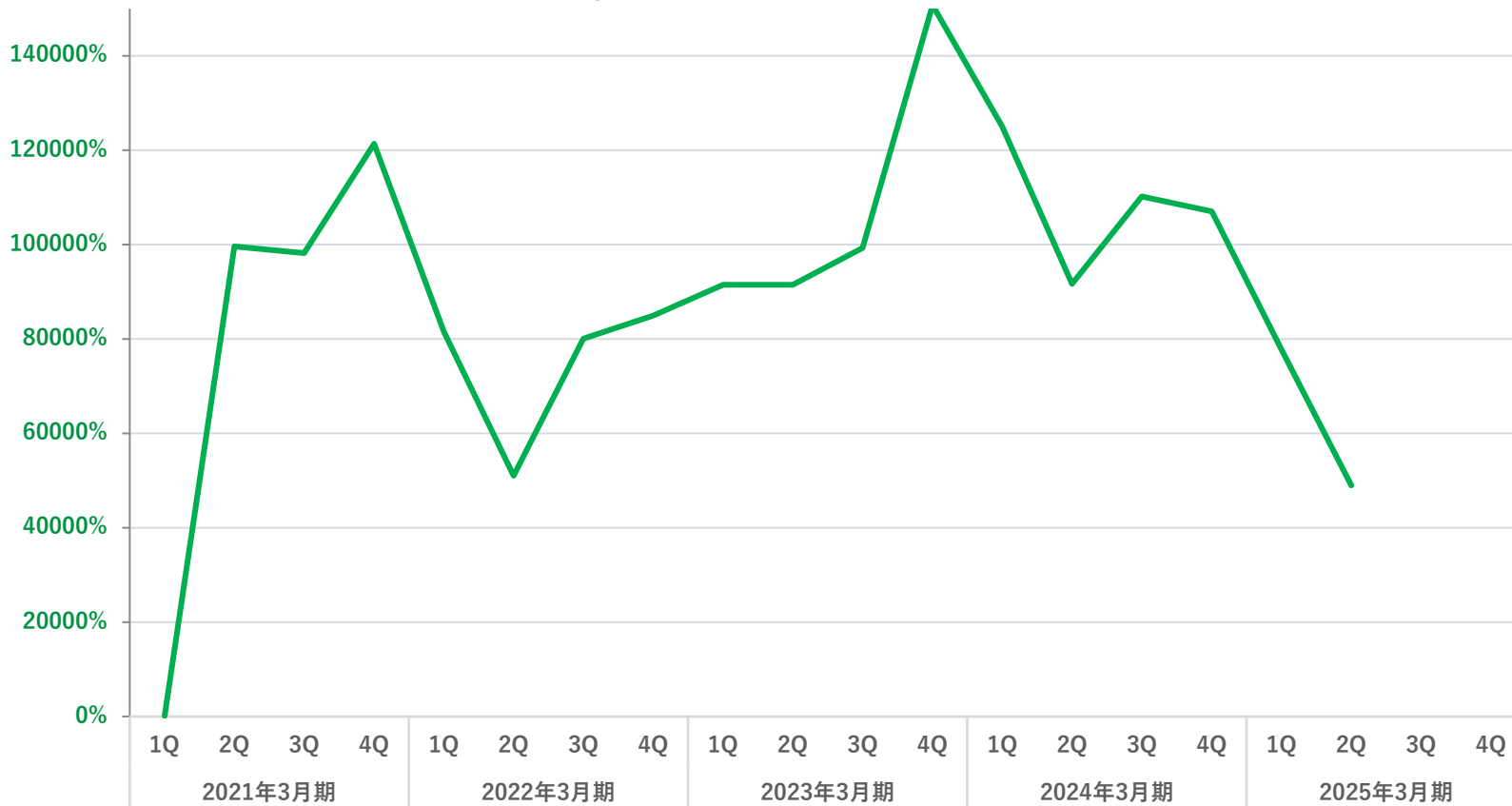
## pinpointの取扱高推移

求人領域のpinpoint広告需要が季節的な要因で減少し、予算を下回り推移。下半期に向けてセールスを強化

### pinpoint取扱高増減率推移

(%)

2021年3月期1Qでの取扱高を100とし、その後の増減を比率表示





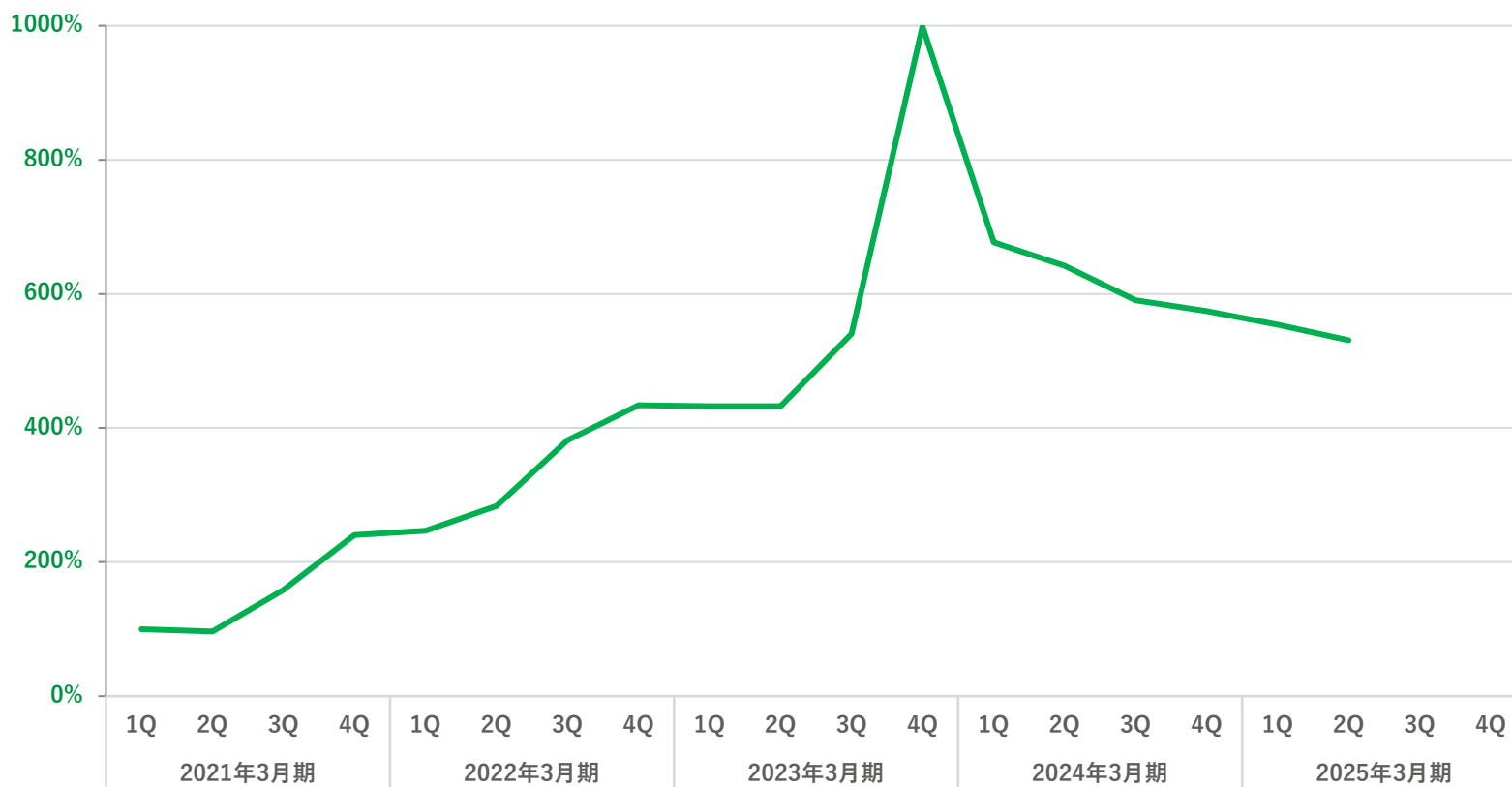
## 求人検索エンジンの取扱高推移

求人広告需要は季節的な要因で例年通り減少傾向に。下半期に向けてセールスを強化

### 求人検索エンジン取扱高増減率推移

(%)

2021年3月期1Qでの取扱高を100とし、その後の増減を比率表示

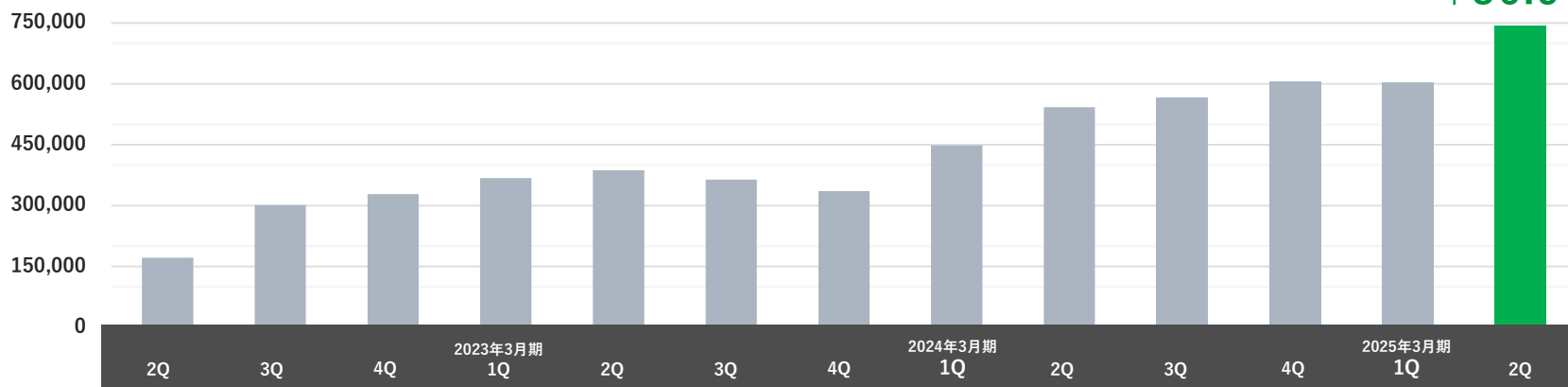


# ジョブオレの求人原稿数の推移

HRアドプラットフォームの原稿数増加に伴い+36.9%と大幅に原稿数増加。

## ジョブオレの求人原稿数推移

前年同期比  
+36.9%



連携状況

リリースした機能等

- ・代行編集機能1.0リリース
- ・google for jobs 連携機能改良

Indeed Interview機能実装

- ・処理速度と消費メモリの改善
- ・HRAds 関連開発
- ・CSV原稿取り込み機能を利用した原稿削除機能リリース

- ・レスポンス改善
- ・スタンバイ応募増施策対応
- ・法律改正対応原稿開始日の項目追加、注意文言の追加

- ・UI改善
- ・NG文言表記求人自動検知・非掲載システム構築
- ・HRAds 関連UI改善

- ・求人ボックス内応募完結リリース
- ・求人CSVの出力方法の変更(アップロード時の非同期化)
- ・求人個別停止機能リリース (法改正対応)
- ・推奨設定応募単価の表示リリース (HRAds実施企業用)

- ・アカウント作成時の親アカウント自動生成
- ・原稿作成時の参考例テキスト表記
- ・HRAdsのキャンペーン作成・編集する際にクエリ条件設定を使用可能に

- ・スタンバイ内応募完結実装
- ・職種テンプレートの用意

- ・簡易アカウント申請準備
- ・求人CSVアップロード失敗時の文言修正
- ・IndeedとHRAdsのキーワードリストに合わせた求人ポイント項目を修正
- ・職種テンプレートのリストダウンロード機能追加

- ・Indeed PLUSの対応に向けた項目追加
- ・スタンバイへのfeed送信方法修正
- ・管理画面動作の修正対応 (インシデント)

スタンバイ有料開始準備

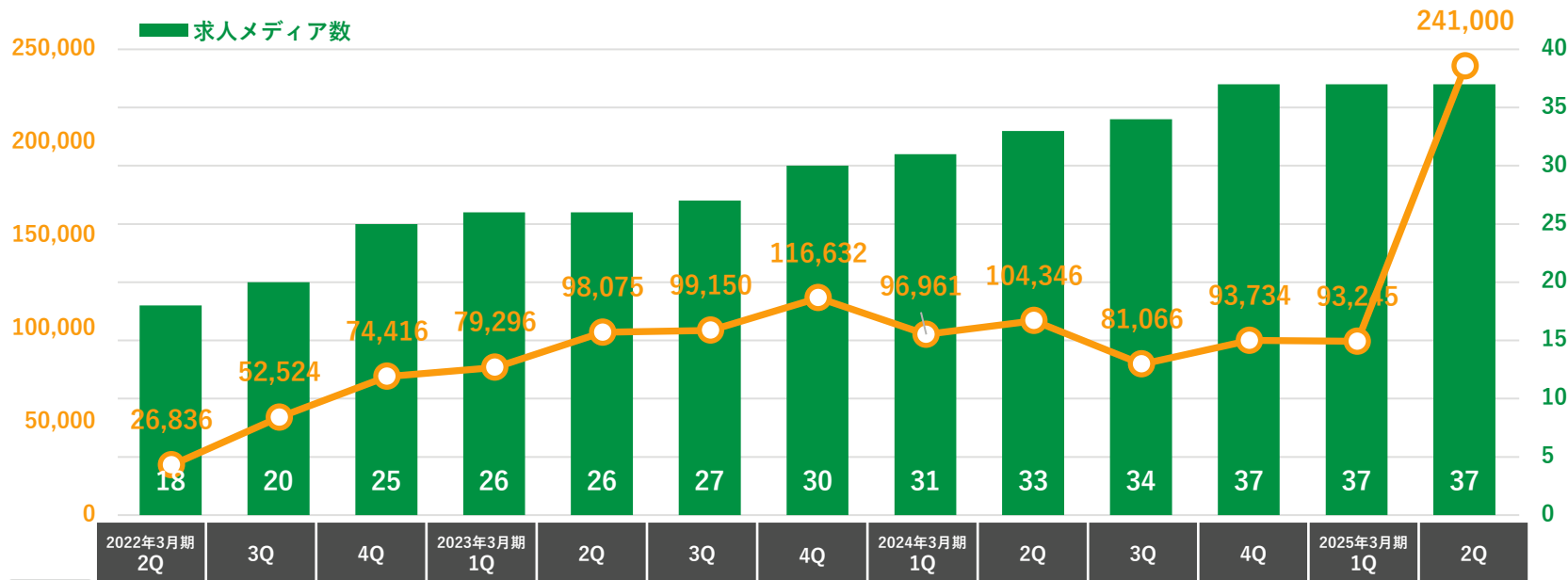
Indeed PLUS連携開始

※ 求人原稿数は、各四半期末月の最大値

# HRアドプラットフォーム

## 連携求人メディア数及び求人原稿数

前年同期比  
+130.9%



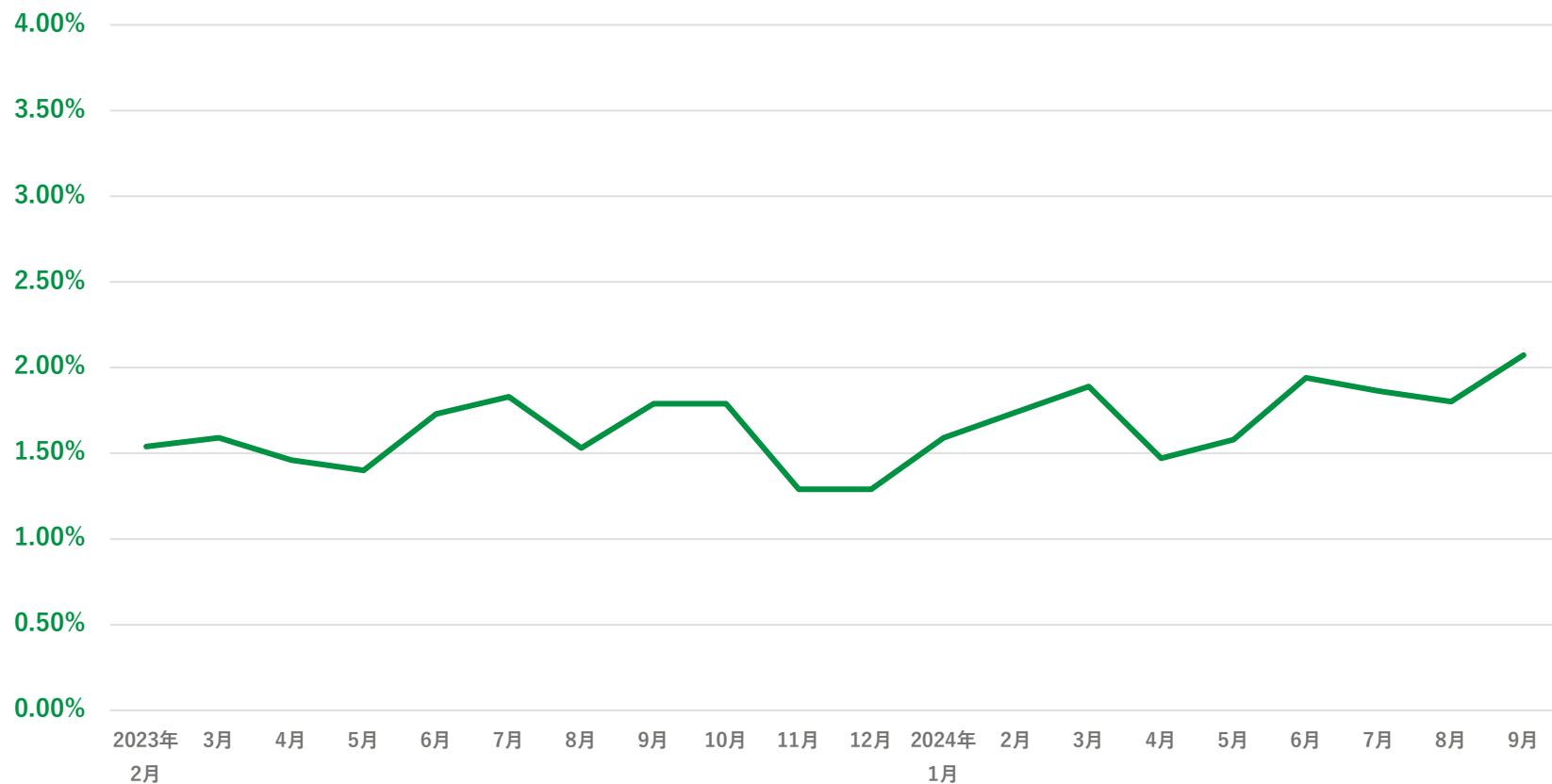
連携メディア	2022年3月期 2Q	3Q	4Q	2023年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2024年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2025年3月期 1Q	2Q
連携メディア	はた楽求人ナビ	アルバイトEX おてつだいネットワークス	トラックマンJOB モッピーバイト	ベコリッチセルワーク	他社ATSとの連携開始	HRハッカー		キャリアコネGiGWorks Basic	シゴトin	ノルワークス JOB!BASE OwnedMaker	しごとドットコム	Jobda 求人ジャーナルネット	
その他	・求人企業向けウェビナー開催	・ITトレンドEXPO2021 summerに出展	・HRアドパートナープログラム開始 ・ATS接続開 ・HRアワード2021入賞	メディア接続連携を標準化	・接続汎用化 ・パートナー（代理店）チャンネル10社開拓	一部機能で特許取得	・API連携の汎用化・簡易化 ・法令違反求人等の検知機能（ジョブオレ）	推奨設定応募単価の表示機能リリース（ジョブオレ）					らくらくアルバイトと連携終了

※求人原稿数は、各四半期末月の最大値

## 休日いぬ部

時期による変動はあるものの概ね安定して推移、増加傾向に

### CVR(予約数/UU) (%)

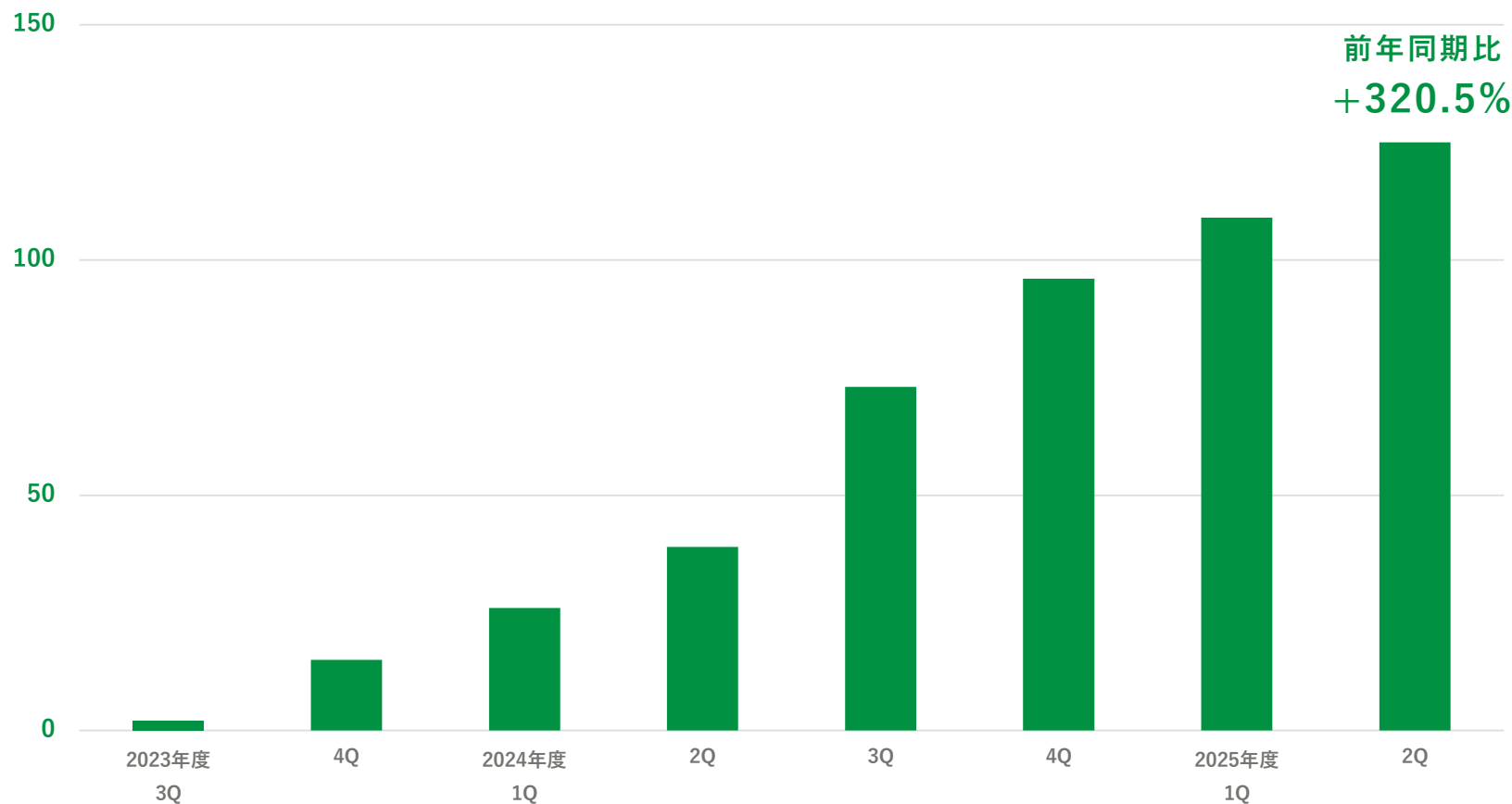


## NFTゲームアイテム代理販売

順調に取引社数は増加。下半期はリピート販売も意識しながら代理店開拓に注力

### 累計取引社数

(%)



The background features a light green, isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, a gear, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital infrastructure theme.

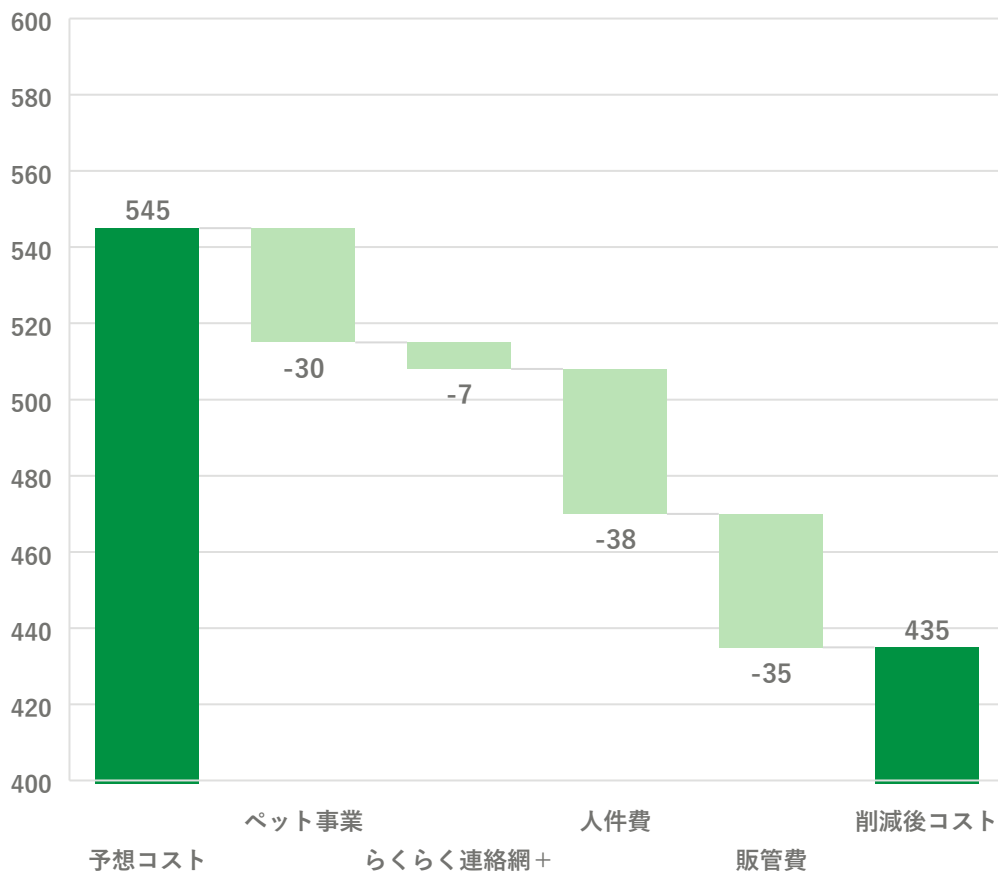
V

2025年3月期戦略

## 第3四半期以降の戦略

減損損失による利益の影響を鑑み、下半期で1億円超のコスト削減を実行  
 これまで積極的に投じていた開発費などのコストを削減することで通期の損失を抑える

### コストの見直し (百万)



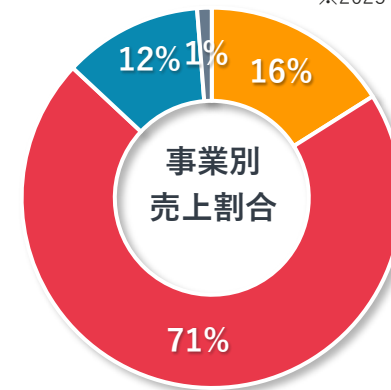
項目	削減内容
ペット事業	業務委託費、外注費見直し
らくらく連絡網+	システム開発計画変更による見直し
人件費	採用計画見直しによる削減 (現在の人材に支払うコストに対しては、引き続き適切な査定の元給与を設定)
販管費	販管費その他に対する見直し



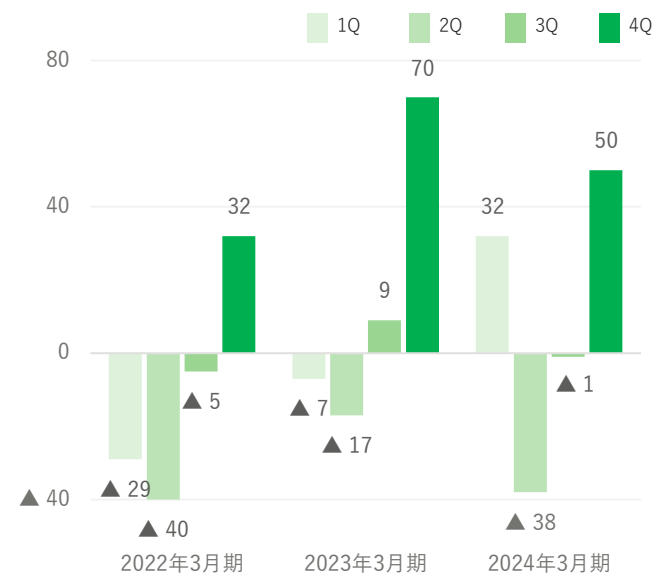
## 各事業の下半期売上傾向について

下半期に売上が偏る傾向にある事業	理由
pinpoint	新卒向けの求人広告のクライアントが多いため、翌年度の新卒人材獲得に向けて各社が動き始めるのが1月～3月となる
求人検索エンジン広告運用	来年度に向け転職者が多くなる2月～3月が最も求人広告需要が高まる時期となる。また1月以降次年度に向けた採用計画を立てる企業が多くなるため、求人広告自体が増加する傾向にある
HRアドプラットフォーム	上記と同様
NFT代理販売	年度末に向けNFTに投資を行う法人が多くなる傾向にあり、取引先需要が増大
ポケカル	季節性のあるツアープランが好評 最も人気のあるツアーが「花見」であるため、2月～4月のシーズンが最も需要が高くなる

※2025年3月気2Q実績



過去3年間の経常損益(実績)



The background features a light green isometric cityscape with various skyscrapers. Overlaid on this are several digital and network-related icons: Wi-Fi symbols, a padlock, a globe, gears, and a cloud. Dotted lines and arrows connect these icons to the buildings, suggesting a smart city or digital infrastructure theme.

VI

業績予想

## 2025年3月期業績予想

(百万円)

	5月14日公表値	今回修正値	増減比
売上高	4,000	3,389	▲15.3%
営業利益	42	▲68	—
経常利益	42	▲65	—
当期純利益	56	▲533	—

売上高内訳	5月14日公表値	今回修正値	増減比
コミュニケーション データ事業	659	533	▲ 19.1%
HRデータ事業	2,669	2,251	▲ 15.7%
新規事業	639	523	▲ 18.2%
その他	33	82	+ 148.5%

## 事業別業績予想

### コミュニケーションデータ事業

売上 **533** 百万円  
(前期比 ▲33.6%)

### HRデータ事業

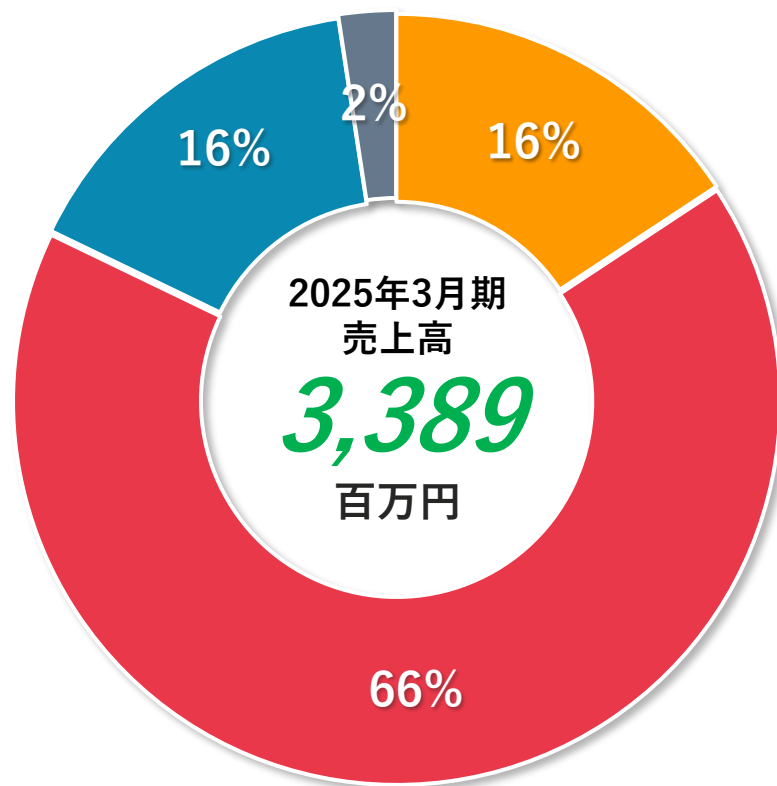
売上 **2,251** 百万円  
(前期比 ▲10.2%)

### 新規事業

売上 **523** 百万円  
(前期比 +21.1%)

### その他

売上 **82** 百万円  
(前期比 +10.8%)



※百万円単位で四捨五入しているため合計と一致しません

今期の取り組み

中長期

## コミュニケーションデータ事業

売上 **533** 百万円  
(前期比 ▲33.6%)

## データの拡充と有効活用

- らくらく連絡網+関連の追加投資は凍結
- pinpointの連携データ拡充
- 代理店戦略強化
- 新たな収益モデルの確立
- 代理店戦略の発展
- アライアンスの継続
- 新規事業の創出

## HRデータ事業

売上 **2,251** 百万円  
(前期比 ▲10.2%)

## 営業力強化による売上拡大

- 新卒領域の強化
- 代理店戦略強化
- 既存顧客の取引継続率維持
- 大手メディアとの連携による収益化
- 運用自動化による利益率向上
- 中小企業へ顧客層拡大
- 新規事業の創出

## 新規事業

売上 **523** 百万円  
(前期比 +21.1%)

## 代理店とメディア強化

- NFT販売のチャネル開拓
- DEAとの商品開発や各種提携
- ペット事業のOTA化を凍結
- BtoCメディアの集客アップ
- 新規事業の創出

## 業績予想の前提条件

本業績予想は以下のような前提で策定。基本方針としては、出来る限りコストを抑え、各事業ともに、直販・代理店活性化による新規顧客獲得による売上拡大に注力。

<p>コミュニ ケーション データ事業</p>	<p><b>マーケット環境</b>：インターネット広告市場は堅調に推移  <b>らくらく連絡網</b>：大口顧客の終了分により売上は▲19.4%減で想定。「らくらく連絡網+」の開発は凍結。  <b>pinpoint</b>：HR領域での販売強化を実施。売上28%減を見込む            (HR) ジョブオレ顧客向け新規開拓。大口顧客の終了分による売上33.9%減を見込む。            (販促) 業種別業界別の企画営業を強化。前期比8%減を見込む  <b>新規事業</b>：他社データとの連携により、pinpointの商品力向上を目指す。</p>
<p>HRデータ 事業</p>	<p><b>マーケット環境</b>：採用環境は堅調に推移  <b>ジョブオレ</b>：上半期の状況から前期以上の伸び率で新規契約を加算。前期比19.5%増を見込む  <b>HR Ads Platform</b>：類似サービス台頭によるサービス認知度向上もあり、上半期の状況により前期比60.6%増を見込む  <b>求人検索エンジン</b>：大口顧客の影響による売上減およびサービス提供事業者のガイドラインの変更、審査の厳格化を要因とした非掲載化による売上減少などを加味し、14%減を見込む</p>
<p>新規事業</p>	<p><b>マーケット環境</b>：Web3市場は今後拡大傾向。ペット関連市場はゆるやかな拡大傾向  <b>Web3事業</b>：上半期の状況から前期比4割減を見込む。代理店の拡充による売上拡大を目指す。  <b>ペット事業</b>：「休日いぬ部」OTA化凍結。マーケティングによるサイトの集客力向上を目指す。  <b>旅行事業</b>：通期売上寄与による売上増を見込む。WEBサイト見直しによるネット経由の注文増を狙う。</p>
<p>販管費</p>	<p>成長に向けたメリハリのあるコスト配分を行う  <b>人件費</b>：新規採用は凍結し、既存人員については、給与一律カットや、人員整理などは行わない。  <b>その他</b>：業務委託費、外注費などを極力抑え、通期の損失額を減らす。</p>

# 用語集

用語	説明
ATS (Applicant Tracking System)	採用支援システム。応募から採用に至るまでのプロセスを、ひとつのシステムで一元管理できるシステム
DMP (Data Management Platform)	サイトアクセスログや、購買データ、広告出稿データ等の様々なデータの管理と、それらを活用して企業のマーケティング活動の最適化を図るためのプラットフォーム
DSP (Demand Side Platform)	提携するメディアサイトやアドネットワーク等の多くの出稿面に、ユーザーの行動履歴や属性をもとに適切なターゲットへ希望の金額以下でリアルタイム入札 (RTB=Real Time Bidding) を行える、お客様 (広告主) が出稿する広告の効果を最大化する広告配信プラットフォーム
HR	当社の開発したHRアドプラットフォームの「HR」とは、Human Resourcesの略。一般的には、人材の採用や開発、育成、評価、マネジメントなど、人材 (人的資源) に関する業務を指す。HRアドプラットフォームに関しては、人材採用を意味している
pinpoint DMP	当社が独自開発したDMP。「らくらく連絡網」ならびに提携企業のユーザー情報を活用した広告配信やマーケティング調査が可能で、個人が特定できない情報でかつ暗号化されたデータが格納されている
RTB (Real Time Bidding)	ユーザーのサイト閲覧 (インプレッション) が発生するたびに瞬時にユーザー情報と最低入札価格等の広告枠情報を複数のDSPに渡し、最高価格で入札した広告を表示するデジタル広告枠オークションシステム
SSP (Supply Side Platform)	ホームページやアプリ等メディア側の収益を最大化させるためのプラットフォーム。広告枠に対して最も高値を提示した広告が表示される
アドエクスチェンジ (Ad exchange)	DSPとSSP及びアドネットワーク、さらにメディア社との広告在庫需要を取り持つプラットフォーム
アドネットワーク (Ad network)	Webサイトやソーシャルメディア、ブログ等の広告配信可能なメディアを集めた広告ネットワーク。一括して広告を配信することができる
運用型広告	膨大なデータを処理するプラットフォームにより、広告の最適化を自動的もしくは即時的に支援する広告手法のこと。検索連動広告や一部のアドネットワークが含まれるほか、DSP/アドエクスチェンジ/SSP等が典型例として挙げられる
トレーディングデスク	広告主の代わりに、DSP等を用いたデジタル広告の運用を行う代行サービス
1 <sup>st</sup> Party Data	自社で収集・保有しているデータ
3 <sup>rd</sup> Party Data	自社以外の第三者が提供するデータ



# 用語集

用語	説明
メタバース	コンピュータやコンピュータネットワークの中に構築された、現実世界とは異なる3次元の仮想空間やそのサービスのことを指す。英語の「超 (meta)」と「宇宙 (universe)」を組み合わせた造語。仮想空間で自分の分身となるアバターを操作すれば、空間を自由に移動したり、他者と交流したりといったことが可能となる
Web3.0	Web3.0はイーサリアムの共同創業者であるギャビン・ウッド氏によって提唱された概念。明確な定義はまだないとされているが、ブロックチェーン技術を活用した非中央集権型または分散型のインターネット。Web1.0は、1999年代のWWW (World Wide Web) が普及し、個人が自由にホームページを作り情報発信ができるようになった時代。2000年代に入り、Web1.0に変わり登場したのがWeb2.0である。Web2.0は、SNSなどの普及により、情報発信者と閲覧者の双方向的なやりとりが可能となった時代
アバター機能	アバター (英: avatar) とは、ゲームやネットの中で登場する自分自身の「分身」を表すキャラクターの名称。ユーザーは、画面上の仮想空間で、自分が設定した (または指定された) キャラクターの外観を選んで、意思表示や行動を行うことができる。現実世界と同じように、仮想空間で出会う人にアバターが物を渡したり会話をしたりといったことが行える
アーリーアダプター	アーリーアダプターとは、イノベーター理論における5つのグループの1つ。流行に敏感で、自ら情報収集を行い判断する層。新しい商品やサービスなどを早期に受け入れ、消費者に大きな影響を与える
PMF	PMF (プロダクトマーケットフィット) とは、「Product Market Fit」の頭文字を取った言葉であり、直訳すると「製品 (サービスや商品) が特定の市場において適合している状態」。言い換えると「カスタマー (顧客) の課題を満足させる製品を提供し、それが適切な市場に受け入れられている状態」
フィジビリティ	「フィジビリティ」は英語の「feasibility」のことで、「実行可能性」「実現可能性」という意味を持つ言葉。「フィジビリティ」はビジネス用語の一つで、企業や組織が新しい試みを始める時に、果たして目的に到達することができるのか、実際に利益は得られるのかといった「可能性」を意味する
ユニットエコノミクス	ユニットエコノミクスは、事業の経済性を測定する経営手法のひとつ。ユニットという言葉の通り、単位あたりの収益性を見るもので、SaaSでは1ユーザーあたりの採算を示す指標。LTV (顧客生涯価値) とCAC (顧客獲得コスト) で、「ユニットエコノミクス=LTV/CAC」で算出
OTA	Online Travel Agentの頭文字の略。楽天、じゃらんなどインターネット上で取引を行う旅行会社の事。国内外の宿泊や航空券などの手配旅行、宿泊と航空をセットにしたダイナミックパッケージ、施設とお客様が直接契約する宿泊仲介、旅行保険などを取り扱うことが多い。24時間いつでも膨大な数の商品を閲覧・検索でき、店舗へ出向く必要のない利便性が消費者の支持を得ている。

## 免責事項

本資料は、株式会社イオレ（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として作成したものです。当社は、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としておりますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれている場合がございますが、実際の業績はさまざまなリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合がございます。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容につきまして、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開または利用することはご遠慮ください。

本資料における業績予想の変更に伴い「事業計画及び成長可能性に関する事項」の見直しを行っております。開示時期については、第3四半期決算発表予定である2025年2月の開示を予定しております。